

东风日产“岁末倒计时 钜惠双十二”

——阳光7.38万元起 年底购车不二选择

年底,犒赏家人;年底,走亲访友;年底,朋友聚会;年底,自驾出游;年底,买部阳光,解决所有!

错过双11的狂欢不要紧,现在就开始规划“双12”的喜悦吧!东风日产济南各专营店12月7日、8日开展“东风日产岁末倒计时 钜惠双十二”活动,提前引爆双12优惠政策,到店订车参加100%抽奖活动,更有高尔夫球一杆进洞赢年货大礼!

“家庭车四小龙”阳光、轩逸、骊威、骏达专场特价销售,享受千元上牌补贴;奇骏仅剩17辆车源,优惠1.6万起,欲购从速;逍客断货15天后,紧急调拨车源中,岁末优惠即将回收;天籁最高享28890元价值礼遇,公爵享4年或10万公里0费用保养,为您省出万元

保养费用!

长!长!长!

2600mm超长轴距

新阳光的轴距为2600mm,超越了所有同级的轴距,享受30万级别车型的款式空间。身高180CM的大汉,足够轻松翘二郎腿;身高175CM三个成年人,轻松坐下。家庭出行再也不用担心孩子挤得难受了。

省!省!省!

5.8L同级最低油耗

“5.8L”指的是阳光的百公里油耗,同级最低。这既有赖于阳光搭载的行业最先进的HR15DE发动机,也离不开新一代智能XTRONIC

CVT无级变速器的功劳。

变!变!变!

1000多种CVT换挡模式

“1000多种”,指阳光搭载的全新一代CVT变速器,拥有1000多种智能变速模式。日产全球顶尖的制造工艺和全球首次搭载的子行星齿轮,给XTRONIC CVT变速器带来的是高度的稳定性、节油性。更值得一提的是,相比较传统的M/AT变速箱,CVT至少省油15%,但1000多智能模式却仍旧可以为车主带来无限的驾驶激情。

12月7日、8日“东风日产岁末倒计时 钜惠双十二”,来就对啦!

东风日产经十西路大友店 88880000



东风日产经十东路龙腾店 88882222

东风日产二环南路银大友店 87580666

东风日产工业北路金大友店 82798888

东风日产章丘大友明店 83788888

东风日产省体中心店 82039888

东风日产工业南路店 69927777

东风日产大友匡山店 87111188

东风日产平阴翠屏街店 87876655

东风日产济阳开元大街店 81177808

东风日产商河钱隆汽车城店 84800158

东风标致301更适合山东市场

本刊专访东风标致销售部华北大区主任刘骥

11月24日,东风标致301山东区域上市会在潍坊举行。作为东风标致旗下一款重量级车型,301具备全球品质、雅致设计、先锋配置三大核心竞争优势,并以8.47万-11.67万元超高性价比主打三四线市场。在上市发布会结束后,东风标致销售部华北大区主任刘骥接受本刊记者专访。他笑称,301更适合山东市场。

301要在山东实现热销

301对于东风标致来说,将是一款主打销量的车型。8.47万-11.67万元的售价,在紧凑型车细分市场占据绝对性价比优势。尽管价格是301的竞争优势,但它的核心卖点却不仅仅体现在价格上。

“全球品质、雅致设计、先锋配置,这才是301的核心亮点,这是给那些参加工作不长,但又想享受有车生活,同时对车辆又有高要求的年轻客户的第一辆车。”刘骥告诉记者,特别在先锋配置上,301远超同级车型。

在东风标致给出的销量规划中,2014年301要在全中国实现6万辆的销量目标。“山东市场销量贡献率应该是最高的,我们对301的期望是每月销量能达到全国销量的15%。”

刘骥对于山东市场的期望源自于他对市场的准确分析以及301车型特质。“山东市场很有特点,连续几年来都是国内汽车上牌量最大的市场;另外,山东市场

的购买力比较侧重于10万元区间的车型。301恰好就是这个区间内最具竞争力的车型。”

在本周末,标致“301之路”国内收官站将来到济南。“选择济南,选择山东,就是希望这里的消费者能更多的了解301这款车,了解它出色的产品品质。”

细分营销活动 深耕区域市场

今年1-10月,东风标致在山东区域销量超过2万辆,同比去年增幅达20%。按照刘骥的预期,到今年年底,东风标致在山东销量将实现2.5万辆,预计增幅继续保持20%左右。

区域市场的发展为东风标致

带来新的契机,为了应对新的销量增长目标,刘骥向记者展示了一个新的规划。在营销活动上,济南、青岛、潍坊、临沂四个区域的营销活动将由以往全省统一规划改为区域单独营销。“无论从消费习惯还是购买力方面,青岛与济南有差异,潍坊与临沂有差异。所以明年我们针对不同区域消费习惯,制定当地有特色的营销活动。”

按照刘骥的规划,明年东风标致将更加深入三、四线市场。“比如针对301这款车,明年我们会花两个月的时间把山东的四线、五线市场跑一遍,以体验营销、深度试驾等方式让当地消费者近距离接触到这款车。”

在网络渠道建设上,刘骥告



诉记者,目前东风标致在山东市场4S店达到40家,2S与3S店超过30家。“在明年,开不了4S店的地方将通过直营店的形式覆盖,争取覆盖更多县级市场。一方面让大家有更多机会了解到我们的品牌,另一方面也为我们的车主提供更方便的售后服务。”(韩杰)

车展买车到利航 享终生免费保养

12月13日-12月15日

景逸惠动版

5.79万一口价

菱智惠春版

5.79万不还价

扫一扫,凭回复信息即可到店领取精美礼品一份,

你还在等什么!

利航4S店 电话: 85609911/85609922 地址: 段店立交桥北100米路东

工业北路4S店 电话: 88683311 地址: 工业北路100号

工业南路直营店 电话: 88191398 地址: 工业南路72号

斯巴鲁四驱挑战赛首战告捷



11月30日,舜耕会展中心斯巴鲁汽车四驱挑战赛华丽上演。现场设置了单边失滑、高空跷跷板、急速绕桩、冰面拔河比赛等项目,让观众大饱眼福。据斯巴鲁负责人介绍,“之所以斯巴鲁汽车可以完成如此高难度的动作项目,主要得益于斯巴鲁全时四驱、水平对置发动机的出众技术。接下来还会有4场活动举行,需提前报名,不接收现场报名,欢迎各位爱车、懂车的朋友积极报名。”(本记)

广汽丰田致炫:跨级优势“大”不同

作为一款基于“与首次购车者分享拥有汽车梦想”这一理念研发的跨级时尚大两厢,致炫打破了A0级小车的级别界线。它具有炫酷动感的外观、直逼A级车的大空间、超越同级的动力和低油耗,并且配置丰富,跨级优势突出,正式售价仅为6.98万元起,很符合年轻人的个性和经济条件。相比那些设计平平的A0级小车,致炫采取大胆而炫酷的外观设计,更符合年轻人的审美。在空间上,致炫的跨级别优势超乎想象。它拥有4115×1700×1495mm宽大车身,轴距长达2550mm。

除了具有让人心动的外观,以及超越同级的大空间,致炫更是拥有让年轻人满意的强劲动力和低油耗。致炫搭载了丰田全新设计、首次量产的全新“NR发动机+i-Super变速器”动力系统。该系统最大的特点是:提供了同级车NO.1的超低油耗、超级平顺性和非凡可靠性。值得一提的是,致炫在外形、空间、油耗、品质、服务等方面优势突出,正式售价仅为6.98万-10.88万元。致炫将预订价下探到7万元以内,性价比优势明显。

(晓岩)

广州车展最“家”车型:逸致

11月22日,第十一届广州国际车展隆重开幕,各大品牌车企都有力作亮相。作为目前市场上最具代表性的家庭多功能轿车,广汽丰田旗下的逸致,也亮相参展本届广州车展。逸致是一款以中高级车标准打造的车型,它集合了“时尚动感外观、大空间多功能、高安全、低油耗”等优势于一身,可以满足家庭消费者日常出行、购物、出游等各种用车需求。

内丰富而独具匠心的储物格设计,让逸致车内空间的承载能力,得到很好的延展。安全配置方面,逸致作为一款C-NCAP五星安全车型,能给家人带来周全的乘车防护。另外,逸致还全系配备“儿童安全座椅装置、儿童安全门锁、防夹电动门窗”等装备,对于小孩乘车,能起到很好的保护作用。据悉,广汽丰田今年还加推了“2014款星耀版”逸致,除了新增喜庆的红色外观车型,实用性上也做出了升级:全系标配中央扶手,并且在豪华版上增设智能钥匙,在舒适版增设了电动车窗。(怡文)